BlinkistDE

Gewaltfreie Kommunikation

Eine Sprache des Lebens

von Marshall B. Rosenberg



Buch (Komplettfassung)

Worum geht's?

Die Gewaltfreie Kommunikation (GFK) ist ein friedlicher und einfühlsamer Weg, mit anderen zu sprechen. Die Methode wird weltweit in vielen Kontexten, unter anderem bei Therapien oder politischen Verhandlungen, eingesetzt. Durch einfache Techniken hilft dir die GFK dabei, Konflikte zu lösen, Verständnis zu schaffen und Beziehungen zu vertiefen.

Wer diesen Titel lesen sollte

Jeder, der sich ein besseres Verhältnis zu Familie, Freunden oder Kollegen wünscht

Alle, die in WGs oder Beziehungen leben und sich fragen, wie man Streitigkeiten am besten löst

Menschen, die beruflich öfter mit Konflikten zu tun haben

VISIT…

LANZAROTE Caliente.com

Wer das Buch geschrieben hat

Der US-amerikanische Psychologe Marshall B. Rosenberg (1934–2015) war der Begründer des Konzepts der Gewaltfreien Kommunikation und Gründer des Center for Nonviolent Communication, einer internationalen Friedensorganisation. Er war ein international gefragter Mediator und hat insgesamt 15 Bücher veröffentlicht. Gewaltfreie Kommunikation: Eine Sprache des Lebens wurde über eine Millionen Mal verkauft.

Was drin ist für dich: Mit der Gewaltfreien Kommunikation Konflikte lösen und Beziehungen verbessern.

Seit er als Kind im Sommer 1943 wegen seines jüdischen Namens von zwei Jungen verprügelt wurde, versuchte Marshall B. Rosenberg herauszufinden, warum einige Menschen einfühlsam bleiben, während andere schnell aggressiv werden. Dabei stellte er fest, dass die Kommunikation eine Schlüsselrolle spielt: Entscheidend ist nicht nur was, sondern auch wie wir etwas sagen. Aus dieser Erkenntnis entwickelte er in jahrzehntelanger Arbeit das Konzept der Gewaltfreien Kommunikation (GFK).

Er geht davon aus, dass wir Menschen von Natur aus einfühlsam sind, aber einige von uns im Laufe der Zeit den Kontakt zu ihrer eigenen Einfühlsamkeit verlieren. Dadurch entstehen Konflikte und Spannungen, die durch GFK wieder gelöst werden können. In den Blinks wirst du herausfinden, wie du mithilfe dieser Kommunikationsstrategie die Beziehungen in deinem Leben wieder auf die richtige Bahn bringst, Streit vermeidest und Konflikte löst.

Du lernst in diesen Blinks außerdem,

wie du am besten reagierst, wenn dich jemand beleidigt,
warum du deine Beobachtungen immer von deinen Bewertungen trennen solltest, und
warum du nicht gleich losschimpfen musst, wenn jemand schmutzige Socken herumliegen lässt.

Lebensentfremdende Kommunikation führt dazu, dass wir unser Einfühlungsvermögen verlieren.

Jeder braucht gesunde soziale Beziehungen, um glücklich und ausgeglichen zu leben. Beziehungen funktionieren zu einem großen Teil über verbale und nonverbale Kommunikation. Doch leider benutzen wir insbesondere die verbale Kommunikation oft so, dass sie uns nicht miteinander verbindet, sondern uns trennt und sogar dazu führt, dass wir einander Gewalt antun.

Dass Sprache und Gewalt zusammenhängen, wies unter anderem der Psychologe O.J. Harvey von der Universität Colorado nach. Er untersuchte, wie oft in der klassischen Literatur verschiedener Kulturen urteilende Wörter wie „gut“ oder „schlecht“ verwendet wurden, und kam zu dem Ergebnis, dass es in den Kulturen, die diese Wörter häufiger benutzten, auch mehr gewaltsame Zwischenfälle gibt. Daraus schloss er, dass Urteile wie

„gut“ oder „schlecht“ uns automatisch denken lassen, dass die „Schlechten“ bestraft werden müssen.

Diese Art der verurteilenden Sprache wird auch lebensentfremdende Kommunikation genannt. Sie ist mit dafür verantwortlich, dass sich Menschen gewalttätig verhalten, sei es sich selbst oder anderen gegenüber und sie sorgt dafür, dass wir unser Mitgefühl für unsere Umgebung verlieren.

Bei der lebensentfremdenden Kommunikation verwenden wir unbewusst trennende Mechanismen, wie die moralische Verurteilung. Dabei gehen wir automatisch davon aus, dass jemand, der sich entgegen unseren eigenen Wertvorstellungen verhält, etwas Falsches tut. Dazu gehören Beleidigungen, Kritik, Vergleiche und Urteile. Wenn du z.B. sagst: „Du bist so egoistisch!“ oder „Das Problem bei dir ist, dass du immer …“, dann verurteilst du dein Gegenüber moralisch.

Dadurch kommen automatisch Gegensätze ins Spiel: normal und unnormal, erwünscht und unerwünscht usw. Sobald das passiert, beginnen wir zu analysieren, was genau „falsch“ läuft, und betrachten uns selbst dabei als moralischen Kompass. Wenn dein Partner z.B. Aufmerksamkeit braucht, findest du ihn vielleicht „anstrengend“. Wenn du selbst mehr Aufmerksamkeit brauchst, ist er vermutlich „gefühlskalt“.

Diese lebensentfremdende Kommunikation führt uns in eine Sackgasse. Eine bessere Alternative ist die Gewaltfreie Kommunikation (GFK).

Die Gewaltfreie Kommunikation ist ein Weg, um einfühlsam miteinander zu sprechen.

Die GFK ist eine Möglichkeit, Sprache so zu verwenden, dass sie uns verbindet, anstatt uns zu trennen. Sie basiert auf dem Prinzip der Gewaltfreiheit – das schon Gandhi verwendete – und geht davon aus, dass wir alle von Natur aus einfühlsam sind und die Gewalt scheuen.

Nach der Theorie der GFK definiert die Sprache unsere Beziehungen. Wer GFK benutzt, ist sich der Worte und ihrer Bedeutung viel deutlicher bewusst als jemand, der einfach nur unbedacht spricht oder zuhört. Dabei geht die Theorie der GFK davon aus, dass jeder Mensch im Herzen gut ist und das Leben von anderen gerne verbessern möchte. Auf dieser Grundlage ist die GFK eine Sprache, die frei von Manipulation, Angst, Schuld oder Gier ist.

Die GFK besteht aus vier Schritten: Beobachtung, Gefühl, Bedürfnis und Bitte. In einer kritischen Situation solltest du zunächst einfach nur beobachten, ohne dass Gefühle deine Wahrnehmung trüben. Was genau passiert? Wie ist die Situation objektiv zu beschreiben? Erst im zweiten Schritt kommen dann deine Gefühle ins Spiel: Was löst diese Situation bei dir aus? Macht sie dich glücklich, traurig, wütend oder irritiert sie dich? Um wirklich zu verstehen, was vor sich geht, ist es sehr wichtig, diese beiden Schritte zu trennen, die wir normalerweise automatisch gleichzeitig gehen. Im dritten Schritt solltest du dir über dein Bedürfnis klar werden, für das du dann im vierten Schritt eine Bitte formulieren kannst.

Hier ist ein einfaches Beispiel: Wenn dein Mitbewohner ständig das schmutzige Geschirr liegen lässt, könntest du einfach sagen: „Du bist so schlampig, das nervt!“ – der beste Weg, einen Streit vom Zaun zu brechen.

Wenn du möchtest, dass sich etwas ändert, benutzt du lieber die GFK: Du beschreibst die Situation („Dein schmutziges Geschirr steht seit zwei Tagen in der Küche“) und was für Gefühle das bei dir auslöst („Ich bin deswegen genervt und wütend“). Du erklärst dein Bedürfnis („Ich brauche Ordnung und Sauberkeit, um mich zu Hause wohlzufühlen“) und richtest eine Bitte an dein Gegenüber („Könntest du das Geschirr bitte abwaschen?“).

Nicht verwechseln: Unterscheide zwischen deiner Beobachtung und deinen Gefühlen.

Sehen wir uns die einzelnen Schritte der GFK noch etwas genauer an, um zu verstehen, wie du sie in deinen Alltag einbauen kannst. Zuerst musst du versuchen, Situationen richtig zu beobachten, ohne sie gleich mit deinen Gefühlen zu vermischen. Ein guter Trick ist dabei, sich ganz auf die Gegenwart zu konzentrieren. Was siehst du, hörst du, riechst du? Versuche, möglichst spezifisch zu sein und nicht zu generalisieren. Anstatt mit „Du bist immer so…“ durchzustarten, versuche lieber, die spezifische Situation anzusprechen.

Es ist schwierig, die eigenen Gefühle von den Beobachtungen zu trennen. Der indische Philosoph Jiddu Krishnamurti bezeichnete das sogar als die höchste Form von Intelligenzleistung: zu beobachten, ohne zu beurteilen. Kritik, Freude oder Enttäuschung kommen von ganz allein, wenn wir eine bestimmte Situation sehen. Doch es lohnt sich, Beobachtung und Beurteilung zu trennen, denn dadurch können wir viele Missverständnisse vermeiden.

Denn wenn wir eine Situation beschreiben und dabei unsere eigene Beurteilung mit hineinbringen, fühlt sich der Angesprochene schnell angegriffen und reagiert nur auf die Kritik an seiner Person, anstatt auf den sachlichen Inhalt. Daher solltest du genau aufpassen, wie du deine Aussagen formulierst. „Kati schiebt das Lernen vor sich her“, ist z.B. eine Beurteilung. Wertfrei formulieren könntest du diesen Satz so: „Kati beginnt erst kurz vor der Prüfung mit dem Lernen.“ Der Satz „Du findest alle meine Vorschläge schlecht“ ist verallgemeinernd und bewertend. Besser wäre: „Die letzten vier Male, als ich etwas vorgeschlagen habe, warst du nicht einverstanden.“

Ein anderer wichtiger Teil der Beobachtung ist, sich über sein Schubladendenken bewusst zu werden. Sobald du jemanden aus Einfachheit in eine gewisse Schublade steckst, verlierst du den Blick für die konkrete Situation oder Person. Wenn du z.B. jemanden etwa als „konservativ“ einstufst, könnte dein Urteilsvermögen davon beeinflusst sein, wenn ihr eine Diskussion führt, denn du weißt eh schon, was der andere denkt.

Lerne, deine Gefühle deutlich zu formulieren.

Die wertfreie Beschreibung der Situation ist der erste Schritt der GFK, der zweite Schritt ist es dann, zu erklären, welche Gefühle diese Situation bei dir auslöst – und auch das ist nicht gerade einfach!

Die wenigsten Menschen sind es gewohnt, im Alltag ihre Gefühle zu analysieren oder zu beschreiben, daher fällt es uns oft schwer, die passenden Worte für unsere Emotionen zu finden. Gleichzeitig ist es oft auch nicht leicht, überhaupt selbst zu verstehen, was wir gerade fühlen. Es lohnt sich aber, Gefühle deutlich zu beschreiben, denn dadurch verbessert sich die Kommunikation mit anderen.

Ein großer Stolperstein liegt dabei schon in der Sprache selbst. Wir verwenden die Worte „Gefühl" oder „fühlen" nämlich sehr häufig nicht für Gefühle, sondern für Gedanken. Wenn jemand z.B. sagt: „Ich habe das Gefühl, du mischst dich überall ein", bedeutet das eigentlich, dass er denkt, der andere mische sich überall ein. Daher solltest du diese Floskeln vermeiden und einfach sagen: „Ich bin frustriert" oder „Ich bin traurig."

Außerdem neigen wir zu sehr vagen Gemütsbeschreibungen. Du bist gerade „irgendwie schlecht drauf"? Das geht noch genauer! Versuche deine Emotionen möglichst spezifisch und genau zu beschreiben und benutze präzisere Adjektive. Bist du niedergeschlagen, fühlst dich hintergangen, beschämt oder bereust du etwas? Du solltest dein Gefühlsvokabular ein bisschen ausweiten.

Ähnlich wichtig ist es, bei der Begründung für diese Gefühlslage so genau wie möglich zu erzählen. Die Aussage „Keiner beachtet mich" ist ungenau und führt zu Missverständnissen. Stattdessen solltest du deine Erfahrung so formulieren: „Gestern habe ich meine Schwester um Rat gefragt und sie hat mir nicht zugehört. Dasselbe ist passiert, als ich später mit meinem Chef essen war. Ich fühle mich nicht geschätzt." Damit ist für jeden nachvollziehbar, welche Situation genau zu deinen Gefühlen geführt hat.

Es fällt vielen Menschen schwer, ihre Verletzlichkeit auszudrücken. In vielen Berufen, wie z.B. bei Anwälten oder im Militär, wird es sogar als Schwäche angesehen, Verletzlichkeit zu zeigen und gilt als unangebracht. Aber wenn wir unsere Gefühle ignorieren, kann das zu Spannungen mit unserer Familie, unseren Freunden oder Kollegen führen. Anstatt also deine Gefühle zu verstecken, solltest du die GFK nutzen, um kommunikative Brücken zu deiner Umwelt zu bauen.

Übernimm Verantwortung für deine Gefühle, indem du deine Bedürfnisse anerkennst.

Wenn du deine eigenen Gefühle analysieren und beschreiben kannst, bist du schon auf einem guten Weg, die GFK zu meistern. Es gibt aber noch einen wichtigen Schritt: Du musst deine Gefühle nicht nur verstehen, sondern du musst auch Verantwortung für sie übernehmen.

Das kannst du tun, indem du deine eigenen Bedürfnisse anerkennst. Die Worte oder Taten eines anderen können zwar der Auslöser für Gefühle bei dir sein, aber niemals ihre Ursache. Nicht das Gesagte selbst, sondern deine Reaktion darauf bestimmt, wie du dich fühlst. Du kannst selbst auf die schlimmste Beleidigung so reagieren, dass du dich nicht beleidigt fühlst.

Wie das geht, wird in folgendem Beispiel deutlich. Stell dir vor, jemand sagt zu dir: „Du bist der größte Egoist, den ich kenne!" Wie reagierst du? Im Prinzip hast du vier Möglichkeiten:

Die erste ist, diese Ansage persönlich zu nehmen und dich selbst damit fertig zu machen. Wenn du dir denkst, dass du ein egoistischer, gefühlloser Idiot bist, kommst du nicht zur Ursache des Problems vor und kannst mit deinem Gegenüber nichts klären. Darüber hinaus fühlst dich jetzt schuldig und schlecht.

Eine zweite falsche, aber häufige Reaktion ist es, dein Gegenüber anzugreifen: „Ich bin egoistisch? Du bist ja selbst noch viel schlimmer!" Herzlichen Glückwunsch, du hast gerade einen Streit angefangen.

Besser wäre es, wenn du stattdessen deine Gefühle und Bedürfnisse ansprichst. „Wenn du sagst, dass ich ein Egoist bin, dann fühle ich mich verletzt. Ich versuche, es dir recht zu machen, wo ich kann, und ich wünsche mir, dass du das anerkennst." So wirst du dir über deine eigenen Gefühle klar und trägst dazu bei, dem Grund für den Konflikt auf die Spur zu kommen.

Die optimale Reaktion wäre es allerdings, nicht auf deine Gefühle, sondern auf die deines Gegenübers einzugehen. „Findest du, dass ich egoistisch bin, weil ich etwas Bestimmtes gemacht habe? Wie kann ich mehr Rücksicht für deine Gefühle zeigen?", ist ein Einstieg, der deinem Gesprächspartner die Möglichkeit gibt, seine Bedürfnisse konkret zu äußern.

Finde heraus, welche Bedürfnisse deinen Gefühlen zugrunde liegen.

Warum ist es so wichtig, dass du dir über deine Bedürfnisse bewusst bist? Ebenso wie über unsere Gefühle sprechen wir im Alltag auch über unsere Bedürfnisse nur sehr selten. Anstatt sie anzusprechen, beschuldigen wir meistens jemand anderen, wenn eines unserer Bedürfnisse nicht erfüllt ist. Wir haben einfach nie gelernt, unsere Wünsche auf eine andere, konstruktivere Art zu artikulieren.

Wenn du z.B. ein großes Bedürfnis nach Ordnung und Sauberkeit hast und dein Partner gerne seine schmutzige Wäsche herumliegen lässt, dann wirst du vermutlich nicht mit ihm über dein Bedürfnis sprechen, sondern ihn beschuldigen, unordentlich und rücksichtslos zu sein. Er geht dann natürlich zur Verteidigung über – keine gute Voraussetzung für eine konstruktive Kommunikation.

Stattdessen solltest du versuchen, deine Bedürfnisse anzusprechen, und zwar so direkt und genau, wie du kannst: „Ich bin gestresst, wenn ich nach Hause komme und nach einem langen Arbeitstag schmutzige Wäsche aufräumen muss. Kannst du deine Socken wegräumen, bevor ich komme?"

Das ist für viele Menschen, vor allem für Frauen, nicht einfach. Denn sie waren jahrhundertelang diejenigen, die sich um andere kümmerten und dabei ihre eigenen Bedürfnisse in den Hintergrund stellten. Es sind meistens Frauen, die auf die Frage: „Was

möchtest du?“ mit „Das weiß ich nicht“ antworten. Viele Frauen werden einfach in dem Glauben erzogen, dass die eigenen Wünsche nebensächlich sind.

Doch wenn du möchtest, dass deine Familie und deine Freunde dich verstehen, musst du mit ihnen über deine Bedürfnisse sprechen. Je genauer und ehrlicher du dabei bist, desto einfacher wird es für die anderen, auf deine Wünsche einzugehen und deine Gefühle zu verstehen. Es ist zwar schön, selbstlos zu sein, doch die eigenen Bedürfnisse zu unterdrücken oder zu ignorieren, bringt langfristig nichts außer Ärger. Daher sollten wir alle ab und an in uns hineinhören und uns fragen, was genau wir eigentlich brauchen und wollen. Wie wir diese Bedürfnisse dann richtig ausdrücken, sehen wir im nächsten Blink.

Sag, was du dir von anderen wünschst, damit deine Bedürfnisse erfüllt werden.

Bisher haben wir uns die ersten drei Schritte der GFK angesehen: Beobachtungen, Gefühle und Bedürfnisse. Jetzt kommen wir zum letzten Schritt, dem Bitten. Wie können wir das, was wir uns wünschen, so ausdrücken, dass wir verstanden werden und auf Mitgefühl treffen?

Wenn du eine Bitte aussprichst, solltest du immer deutlich, positiv und konkret sein. Je deutlicher du deine Bitte formulierst, desto wahrscheinlicher ist es, dass dein Gegenüber sie auch richtig versteht – klingt einfach, ist aber oft sehr schwer!

Wie wichtig es ist, genau zu sagen, was man möchte, stellte auch die Frau im folgenden Beispiel fest. Sie beschwerte sich bei ihrem Mann und sagte: „Du verbringst zu viel Zeit im Büro!" Sie hatte sich deutlich ausgedrückt und in der folgenden Woche erklärte ihr Mann ihr glücklich, dass er für nächste Woche einen Kanu-Ausflug mit seinen Kumpels gebucht hatte. Er hatte ihre implizite Bitte erfüllt, weniger Zeit im Büro zu verbringen. Leider hatte sie vergessen, ihr eigenes Bedürfnis zu erwähnen. Eine bessere Bitte wäre: „Ich wünsche mir, dass wir mindestens einen Abend in der Woche miteinander verbringen.“

Achte darauf, positive Formulierungen zu verwenden. Sag, was du möchtest, nicht, was du nicht möchtest. Negative Formulierungen neigen dazu, Verwirrung zu stiften und Widerstand hervorzurufen. Außerdem ist es wichtig, dass du deine Bitten so formulierst, dass der andere auch weiß, was er genau zu tun hat.

Wenn z.B. ein Manager seinen Mitarbeitern sagt: „Ich möchte, dass Sie mir gegenüber keine falschen Hemmungen haben“, dann ist das ziemlich unkonkret. Wenn er spezifisches Feedback haben möchte, sollte er lieber sagen: „Sagen sie mir bitte regelmäßig, was Sie von meiner Arbeit halten und was ich Ihrer Meinung nach besser machen könnte.“

Jeder Mensch hat Bedürfnisse und dafür muss sich niemand schämen. Je genauer und deutlicher du sie formulierst, desto einfacher machst du es den anderen, sie zu erfüllen.

Benutze GFK, um deine Beziehung zu dir selbst zu verbessern.

Du kannst GFK also benutzen, um deine Bedürfnisse deutlich anzusprechen und unangenehme Streitereien zu vermeiden. Doch nicht nur im Gespräch mit anderen ist GFK ein gutes Mittel, um Konflikte abzubauen, sie funktioniert auch im Gespräch mit dir selbst!

Dazu muss dir zuerst einmal klar sein, in welchen Momenten du kein Mitgefühl mit dir selbst hast. Viele Menschen sind mit sich selbst so streng wie mit sonst niemandem. Wenn dir z.B. etwas aus der Hand fällt, kommt es sicher vor, dass du dir denkst: „Oh Mann, du Idiot, pass doch auf! Wie kann man nur so blöd sein" – Worte, die dir so bei niemand anderem herausrutschen würden, denn jedem fällt mal etwas herunter.

Anstatt dich für deine Fehler zu verurteilen und innerlich zu beschimpfen, solltest du Mitgefühl mit dir selbst zeigen und sie als Chance für Verbesserungen ansehen. Dazu gehört auch, dass du lernst, die Bedürfnisse zu erkennen, die deinen harschen Urteilen über dich selbst zugrunde liegen. Die Selbstbeurteilung funktioniert genauso wie die Beurteilung von anderen, sie ist ein Ausdruck von unerfüllten Bedürfnissen. Immer, wenn du dich selbst verurteilst, kannst du nach diesen Bedürfnissen suchen.

Das ist am Anfang nicht ganz einfach, aber mit der Zeit wirst du diese Bedürfnisse ganz von allein erkennen. Stell dir z.B. vor, du hast im Job viel zu tun und keine Zeit, eine richtige Mittagspause zu machen. Stattdessen holst du dir schnell einen Joghurt aus dem Kühlschrank – und verschüttest ihn über der Tastatur. „Verdammt, du ungeschickter Trottel!", ist eine häufige gedankliche Reaktion auf so ein Missgeschick. Jemand, der in der GFK geübt ist, sagt sich hingegen: „Okay, ich habe mir nicht genug Zeit zum Essen und für eine Pause genommen. Morgen passe ich auf, dass ich mein Bedürfnis nach Ruhe und Erholung in der Mittagspause nicht so vernachlässige, dann passiert so etwas auch nicht mehr."

Wenn du es schaffst, deine unerfüllten Bedürfnisse zu erkennen, wirst du feststellen, dass du nicht perfekt bist. Du wirst nie genau so sein, wie du es dir wünschst – aber du kannst zumindest damit aufhören, dich selbst dafür zu kasteien.

Hör einfühlsam zu, um die Gefühle, Bedürfnisse und Bitten der anderen zu verstehen.

Natürlich hilft die GFK nicht nur dabei, deine eigenen Bedürfnisse gegenüber anderen und dir selbst zu formulieren, sondern sie ermöglicht auch, die Bedürfnisse von anderen besser zu verstehen. Sie funktioniert in beide Richtungen auf die gleiche Art.

Wenn du jemanden wirklich verstehen möchtest, musst du ihm einfühlsam zuhören. Dazu gehört, dass du versuchst, dich in die Lage des anderen hineinzuversetzen. Wie bei jeder Beobachtung, musst du auch hier versuchen, das Gehörte von deiner eigenen Beurteilung und deinen Gefühlen zu trennen. Konzentriere dich ganz auf den Inhalt des Gesagten. Du hast hier die Gelegenheit, jemand anderem die Möglichkeit zu geben, in Ruhe und ungestört zu erklären, was er gerade erlebt. Tu deinem Gegenüber diesen Gefallen.

Es ist nicht einfach, diese Konzentration über eine längere Zeit aufrecht zu erhalten. Du wirst den Drang verspüren, Lösungen vorzuschlagen, dem anderen irgendwie zu helfen oder ihm einen Rat zu erteilen. Gib diesem Drang nicht nach. Höre einfach nur zu. Frage, wenn alles gesagt ist, lieber nach, ob dein Gesprächspartner überhaupt einen Rat oder einen Lösungsvorschlag hören möchte.

Die GFK beruht darauf, dass wir den anderen zuhören und herausfinden, was ihre Bedürfnisse sind, um ihr Leben etwas besser zu machen. Was die Menschen wirklich brauchen, ist aber oft nicht das, von dem sie sagen, sie bräuchten es. Also musst du genau zuhören. Dabei hilft es, wenn du das Gehörte noch einmal in deinen eigenen Worten wiederholst, um sicherzugehen, dass du es auch richtig verstanden hast. Falls nicht, hat dein Gegenüber die Chance, es dir noch einmal genauer zu erklären.

GFK kann dabei helfen, Konflikte zu lösen.

Die GFK ist ein nützliches Instrument, um Konflikte zu lösen. Wie genau wird sie dabei eingesetzt?

Um einen Konflikt beizulegen, muss eine menschliche Verbindung zwischen den Konfliktparteien erschaffen werden. Ohne diese Brücke kann keine GFK stattfinden. Erst wenn sich die Parteien auf einer menschlichen Ebene miteinander beschäftigen, können sie die Gefühle und Bedürfnisse des jeweils anderen erkennen.

Dafür müssen wir von Anfang an klarstellen, dass es hier nicht darum geht, dass die eine Partei gegenüber der anderen nachgibt. Das Ziel ist es, eine Situation zu erschaffen, in der alle Parteien ihre Bedürfnisse formulieren können.

Es geht nicht darum, einen Kompromiss zu finden, sondern darum, die Bedürfnisse aller Beteiligten zu erfüllen. Bei einem Kompromiss verzichtet jede Seite auf etwas, doch das ist meistens überhaupt nicht nötig, wenn alle ihre Bedürfnisse klar ausdrücken.

Stell dir z.B. einen Streit zwischen einem Paar vor, bei dem es darum geht, wer mit dem Hund rausgeht. Er sagt: „Du gehst nie mit dem Hund spazieren!“, worauf sie antwortet: „Doch, ich gehe immer mit dem Hund raus!“. Dieser Streit führt zu nichts.

Wenn die beiden hingegen die Prinzipien der GFK anwenden, formulieren sie genau, welche Bedürfnisse sie haben. Die Frau sagt zum Beispiel: „Ich wünsche mir, dass du morgens mit dem Hund gehst, weil ich sonst die Bahn zur Arbeit verpasse.“ Darauf könnte er dann antworten: „Das kann ich machen. Aber dann wäre es fair, wenn du das am Wochenende übernimmst, damit ich zum Sport gehen kann.“ Beide gehen auf die Bitte des anderen ein und sind mit der Lösung des Konfliktes zufrieden.

Zusammenfassung

Die Kernaussage dieses Buches ist:

Während unüberlegtes Sprechen oft dafür sorgt, dass Streit entsteht, hilft die Gewaltfreie Kommunikation (GFK) dabei, Konflikte zu beenden und die Beziehungen zu anderen zu vertiefen. Dafür dürfen wir unser Gegenüber nicht verurteilen, sondern sollten auf seine und unsere eigenen Gefühle und Bedürfnisse eingehen.

Buch im Amazon Shop